

فصل چهارم

نفوذ اجتماعی و کنترل

مفهوم **نفوذ اجتماعی** آن است که کسی توان تحت تاثیر قرار دادن دیگران را چه با گفتار و چه با رفتار خود داشته باشد. در روانشناسی اجتماعی منظور از نفوذ اجتماعی توان هم‌رنگ کردن فرد با گروه و کنترل فرد کنترل از سوی است. نفوذ اجتماعی وقتی روی می‌دهد که اعمال یک فرد یا یک گروه رفتار دیگران را تحت تاثیر قرار دهد به یک معنی اصطلاح نفوذ اجتماعی کوششی است عمدی از سوی یک فرد یا یک گروه برای ایجاد تغییر در عقاید یا رفتار ما

همنوایی

همنوایی را تسلیم شدن به فشارهای گروهی وقتی که تقاضای مستقیمی از سوی گروه در مورد هم‌رنگ شدن فرد با گروه انجام نگرفته باشد تعریف کرده‌اند. برخی گفته اند که همنوایی عبارت است از احساس فشار واقعی یا خیالی از سوی گروه به وسیله فرد که در نتیجه سبب تغییری در رفتار او شود. نکته قابل توجه در زمینه همنوایی گروه این است که همنوایی و ناهمنوایی با گروه می‌تواند هم مثبت باشد و هم منفی.

عوامل موثر بر همنوایی

نخستین عامل کلیدی آشکارسازی است؛ یعنی این که رفتار یک فرد در یک موقعیت تا چه اندازه در معرض نظارت دید دیگران باشد. اگر رفتار شخص در معرض نظارت دیگران باشد چنان چه این رفتار از انتظارات، هیجان‌ها یا ارزش‌های دیگران فاصله داشته باشد ممکن است شخص طرد یا تنبیه شود.

مهمترین عوامل موثر در همنوایی عبارتند از:

میزان همانند سازی با گروه. هر چه فرد بیشتر با گروه همانند سازی کند، بیشتر احتمال دارد که در جمع عقیده ای ابراز کند که با موضع درک شده گروه هماهنگ باشد.

تصور فرد از نگرش گروه نسبت به ناهمنوایی. اگر تصور فرد این باشد که گروه نسبت به ناهمنوایی نظر منفی دارد، بیشتر احتمال دارد که خود را با انتظارات گروه هماهنگ کند.

تصورى که شخص از ارتباط خود با گروه دارد. این امر می تواند هم شامل پذیرش از سوی گروه و هم عملکرد خاص در درون گروه باشد.

ویژگی های شخصیتی فرد. کسانی که اطمینان بیشتری به عقیده خود دارند بیشتر احتمال دارد عقیده ای را ابراز کنند که مخالف عقاید گروه باشد.

ویژگی های فردی و همنوایی

علاوه بر عوامل موقعیتی اجتماعی و گروهی برخی ویژگی های شخصیتی نیز شناخته شده اند که با همنوایی همبستگی دارند.

تاریخچه موفقیت: افرادی که دارای تاریخچه موفقیت باشند بیشتر احتمال دارد که با گروه همنوایی نکنند تا کسانی که چنین تاریخچه ای را ندارند.

افرادی که **اضطراب شدید** دارند بیشتر احتمال همنوایی کردن با گروه را دارند. **نیاز به تایید اجتماعی.** افرادی که نیاز شدید به تایید اجتماعی داشته باشند بیشتر احتمال دارد رفتار را که تصور می کند دیگران از آنها انتظار دارند از خود نشان دهند.

مقام فردی در درون پایگاه اجتماعی گروه تاثیر مهمی بر میزان همنوایی دارد به طور کلی افراد دارای پایگاه متوسط بیشترین میزان همنوایی را نشان می‌دهند.

در ارزیابی تاثیر ویژگی های فردی بهترین نتیجه گیری که می توان کرد این است که این ویژگی ها در تعامل با عوامل موقعیتی- اجتماعی مهم هستند.

فرهنگ و همنوایی

چنین به نظر می‌رسد که فرهنگ یا ملیت نیز بر همنوایی تاثیر دارد، اما نتایج پژوهش ها در این مورد ناهم‌هنگ است. ممکن است برخی از ویژگی‌های فرهنگی در یک جامعه باعث شود افراد میزان همنوایی بیشتر یا کمتری داشته باشند.

عوامل موقعیتی موثر بر میزان همنوایی

بررسی ها نشان می دهد که بسیاری از عوامل موقعیتی میزان تسلیم شدن یک فرد را به فشار گروهی تحت تاثیر قرار می دهند. یکی از این عوامل **حجم گروه** است. هرچند نتایج تحقیقات در این زمینه متفاوت است اما در جهان واقعی هرچه تعداد نفرات گروه بیشتر باشد شانس هم‌رنگ شدن فرد با گروه افزایش پیدا می کند. عامل مهم دیگر در ایجاد همنوایی **میزان تلقی گروه از افراد به عنوان واحدهای مجزا است**. اگر نظر افراد گروه به عنوان یک نظر تلقی شود باعث کاهش اثر حجم گروه بر میزان همنوایی می‌شود.

دلایل همنوایی

نفوذ اطلاعاتی: وقتی مردم به این دلیل همنوای می کنند که فکر می کنند نظر جمع درست است و بر نظر خود آنها ترجیح دارد گفته می شود همنوایی اطلاعاتی صورت گرفته است.

نفوذ هنجاری اگر شخص بدین دلیل با جمع همنوایی کند که از پیامدهای منفی مخالف به نظر آمدن وحشت داشته باشد همنوایی هنجاری رویداده است

انواع همنوایی

همنوایی خصوصی: که می توان آن را پذیرش حقیقی دانست در توصیف مواردی به کار می رود که در آن نه تنها رفتار آشکار شخص همنوا تغییر می کند بلکه ذهن او نیز عوض می شود.

همنوایی عمومی: که بعضی اوقات تسلیم خوانده می شود به تغییرات ظاهری و سطحی در رفتار اطلاق می شود.

وجود یک هم دست مخالف

آزمایش ها نشان داده است وجود یک مخالف در گروه که با نظر آزمودنی موافق باشد همنوایی را تقریباً ۸۰ درصد هم می کند.

این نشان می دهد نخست برای ما بسیار دشوار تر است که به تنهایی برای حفظ اعتقاداتمان در برابر دیگران بایستیم تا وقتی که عضوی از یک گروه بسیار کوچک باشیم. دوم هر فرد مخالفی در یک موقعیت مستلزم همنوایی، اعم از این که نظر ما را تایید کند یا نکند، فقط اگر با نظر گروه موافق نباشد، کافی است که فشار هنجاری را کم کرده و همنوایی ما را به میزان قابل توجهی کاهش دهد.

تفاوت های دو جنس از نظر همنوایی

تحقیقات اولیه به این نتیجه رسیده بودند که زنان بیشتر از مردان همنوایی می کنند اما در پرتو تحقیقات جدیدتر و تحلیل های دقیق در ادبیات پژوهشی همنوایی اکنون روشن شده است که تفاوت دو جنس از نظر همنوایی پیچیده تر از آن است که در آغاز تصور می شد. در این زمینه دو عامل را باید در نظر گرفت؛ نخست اینکه این تفاوت ها بستگی به این دارد که آزمودنی ها با موضوع مورد نظر برای همنوایی تا چه اندازه آشنایی دارند دوم اینکه تفاوت های دو جنس در زمینه همنوایی بستگی به فشار اجتماعی دارد که شخص باید با آن همنوایی کند مثلاً اینکه همنوایی شدن به صورت علنی باشد یا غیر علنی.

نکات مهم در مطالعه همنوایی

نشان دادن رفتار همنوایی همیشه بازتاب پذیرش واقعی یک موضوع نیست. نقطه مقابل همنوایی معمولاً به دو صورت است یکی استقلال رای که به صورت رفتاری که بدون توجه به هنجارهای گروهی به ظهور می رسد تعریف شده است مانند فردی که لباس پوشیدن او تابع مد یا هنجارهای گروه نیست، دوم اصطلاح ناهمنوایی یا ضد همنوایی برای پاسخ هایی بهکار می رود که مخالف پاسخهای اکثریت در بیشتر موارد باشد. یک فرد ناهمنوایی یا ضد همنوا ممکن است عملاً همواره لباس هایی بپوشید که با هنجار گروهی مغایر باشد. یکی از عوامل بسیار مهم در همنوایی عوامل موقعیتی است.

همچنین ابهام موقعیت اطلاعات رسیده می تواند در همنوایی تأثیر داشته باشد. مفهوم این حالت آن است که وقتی ما با موقعیت مبهمی روبرو می شویم آمادگی زیادی پیدا می کنیم تا با اطلاعات رسیده در آن زمینه همنوایی کنیم.

کنترل

کنترل را توان اعمال قدرت، هدایت یا بازداری اعمال و رفتار دیگران یا خود تعریف کرده اند. رویکردهای انسان‌گرایانه مربوط به رفتار اجتماعی غالباً بر این فرض اتکا دارند که ما به عنوان موجودات انسانی کنترل تقریباً کامل بر رفتار خود داریم، در مقابل نظریه‌های مبتنی بر رفتارگرایی بیشتر عوامل محیطی را تعیین کننده رفتارهای ما می دانند.

عوامل موثر در باور ما در مورد کنترل

به طور کلی هر قدر یک موقعیت کاملاً شانس در ظاهر به یک موقعیت مهارت واقعی شبیه تر باشد بیشتر امکان دارد که در ما باور داشتن کنترل بر روی نتایج و بازده آن موقعیت شکل بگیرد. همچنین سروکار داشتن با موقعیت از پیش، دانش درباره شیوه های کار آن تکلیف یا موقعیت و تمرین داشتن در انجام آن تکلیف می تواند سبب شود که ما باور کنیم کنترل بیشتری روی آن تکلیف و موقعیت داریم

پیامدهای اعتقاد به داشتن کنترل

واکنش مثبت تر نسبت به کارها، خوشحالی، احساس سعادتمندی، احتمال پیشرفت بیشتر، فعال تر و منظم تر بودن.

تفاوت های فردی در درک کنترل

مهمترین مسئله در این زمینه مربوط به مسئله مرکز یا امکان کنترل می باشد که به وسیله جولیان راتر مطرح شد و بدین معناست که مردم عقیده دارند کنترل رویدادها در زندگی آنان درونی یا بیرونی است. افراد درونی به توانایی های خود در کنترل رویدادها اعتقاد دارند و بیرونی ها معتقدند که افراد یا رویدادهای دیگرند که بر اوضاع و احوال زندگی آنها تاثیر می گذارند و آنها را کنترل می کنند.

واکنش در برابر از دست دادن کنترل

نظریه عکس العمل: نظریه عکس العمل یه حالت انگیزشی است که هرگاه شخص احساس کند آزادی او مورد تهدید واقع شده است در او برانگیخته می شود. درماندگی آموخته شده: یعنی اینکه نتایج به دست آمده از سوی فرد مستقل از اعمال انجام شده به وسیله خود او هستند. نتیجه این کار باعث سه نوع کمبود یا نقص می شود؛ **انگیزشی** که بر اثر آن دنبال آموختن رفتارهای تازه نیستیم **شناختی** که یادگیری صورت نمی گیرد **عاطفی** که بر اثر آن دچار افسردگی می شویم .

وابستگی خود القایی وقتی پیش می آید که خود شخص به علت اشاره های دیگران بپذیرد کنترل را از دست داده است و معمولاً بیشتر در مورد افراد پیر صدق می کند.

موفق و پیروز باشید